

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT NASABAH MASUK ASURANSI PENDIDIKAN PADA AJB BUMIPUTERA 1912 CABANG SINGKAWANG

Uray Gita Isfiswari, Warneri, Okianna

Program Studi Pendidikan Ekonomi FKIP Untan Pontianak

Email: uraygitaswari@student.untan.ac.id

Abstract

The purpose of this research is to find out how the customer's interest in entering education insurance at AJB Bumiputera 1912 is based on 1) Product, 2) Promotion, 3) Price, and 4) service. The approach used in this thesis is a qualitative approach with an interactive inquiry method. Data collection techniques used are interview techniques and documentation techniques. Data collection tools are interview guides and cameras. The results of the study show (1) The education insurance product at AJB Bumiputera 1912 offered to customers can help customers prepare funds to finance children's education. (2) Promotions carried out by AJB Bumiputera 1912 are only when employees/agents of AJB Bumiputera 1912 explain directly to customers the latest products available at AJB Bumiputera 1912. To increase public interest in the products owned by AJB Bumiputera 1912, more promotions need to be carried out in the media social media, for example placing advertisements on social media platforms. (3) The premium is calculated based on the type of education insurance taken, the age of the parents and the age of the child, as well as the desired length of the contract. AJB Bumiputera 1912 customers have always paid premiums on time and the premiums given by AJB Bumiputera 1912 according to their abilities. (4) AJB Bumiputera 1912 strives to provide the best service to customers, this can be seen from the services provided by agents who interact directly with customers. AJB Bumiputera customers always feel that AJB Bumiputera 1912 agents are always friendly and always provide solutions and suggestions when customers are in trouble.

Keywords: *Customer Interest Factors, Education Insurance, AJB Bumiputera 1912*

PENDAHULUAN

Pendidikan sekarang ini sudah mejadi kebutuhan penting dalam kebutuhan manusia di era modern ini. Melalui pendidikan kehidupan manusia akan menjadi lebih baik. Selain untuk menjadi manusia lebih baik lagi, pendidikan dapat mengembangkan suatu negara menjadi negara yang jauh lebih baik.

Namun disisi lain dapat kita rasakan biaya pendidikan semakin meningkat, tingginya biaya pendidikan di Indonesia inilah merupakan salah satu banyak anak indonesia putus sekolah. Dalam CNBC Indonesia menurut survey yang dilakukan oleh HSBC indonesia menduduki peringkat 13 dalam untuk biaya

sekolah termahal didunia. Bagi 87% seluruh dunia, membiayai pendidikan anak adalah prioritas utama, dilansir dalam situs resmi Forum Ekonomi Dunia dalam CNBC Indonesia. Menurut data statistik pendidikan jumlah siswa yang putus sekolah pada tahun 2019 sebesar 52,142%. Walaupun pemerintah telah mengeluarkan 20% dari APBN untuk pendidikan kenyataannya masih banyak siswa yang putus sekolah.

Berdasarkan yang peneliti amati, adapun dana yang harus dikeluarkan orang tua untuk biaya pendidikan anaknya adalah; (1) Uang PPDB; (2) Uang Pembangunan Sekolah; (3) SPP; (4) Buku-buku; (5)

Ekstrakurikuler; (6) Bimbingan belajar; (7) Uang saku dan transportasi. Dari dana yang dikeluarkan orang tua untuk biaya pendidikan, orang tua perlu menyiapkan biaya pendidikan untuk anaknya seperti tabungan dan asuransi pendidikan. Menurut CNN Indonesia, Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) yang terproteksi menggunakan asuransi jiwa di Indonesia hingga akhir semester 1 2020 mencapai 58,75 juta orang, jumlah tersebut turun 1,4% dari 59,59 juta orang pada periode sama tahun sebelumnya. Menurut data OECD asuransi bukan produk yang populer hasil penetrasi asuransi Indonesia pada tahun 2017 hanya 1,9% ditahun yang sama, penetrasi di Singapura 9%, Malaysia 4,5%, Australia 4,1%. Dengan kata lain, banyak orang enggan menggunakan asuransi karena; (1) Citra Negatif Didunia Perasuransian; (2) Uang Hangus; (3) Literasi Keuangan Rendah. Menurut Darmawi (dalam Walid Nopriansyah 2016:10) asuransi dari sudut pandang ekonomi merupakan metode untuk mengurangi risiko dengan jalan memindahkan dan mengombinasikan ketidakpastian akan adanya kerugian keuangan (financial). Asuransi pada era sekarang ini sudah menjadi kebutuhan di negara-negara maju. Asuransi merupakan salah satu lembaga keuangan yang dimana dana yang kita miliki dapat disimpan dan dapat digunakan untuk pembangunan, pendidikan serta untuk kesehatan. Sri Susilo Dkk (1999) berpendapat bahwa Asuransi memberikan perlindungan atau proteksi atas kerugian keuangan yang ditimbulkan oleh peristiwa yang tidak diduga sebelumnya. Asuransi dapat mengurangi resiko-resiko yang akan dialami dimasa yang akan datang. Dengan menggunakan asuransi kita telah menyisihkan sebagian uang kita yang akan kita gunakan sebagai jaminan dihari tua kita nanti.

Dari beberapa macam asuransi, asuransi pendidikan merupakan salah satu asuransi yang banyak diminati oleh masyarakat setelah asuransi kesehatan. Hal ini karena kesadaran masyarakat untuk pendidikan sangat tinggi. Asuransi pendidikan dapat membantu masyarakat dalam meringankan biaya pendidikan anaknya, karena dapat kita ketahui biaya

pendidikan semakin meningkat. Dengan adanya asuransi masyarakat dapat memiliki simpanan (financial) dihari tua. Kegunaan adanya asuransi adalah mengurangi resiko yang ada, tidak menutup kemungkinan risiko yang ada adalah resiko kematian. Jika kita tidak menyiapkan dana untuk risiko tersebut bagaimana anak dapat melanjutkan pendidikannya. Namun disisi lain dapat kita ketahui banyak terjadi masalah di dunia perasuransian. Menurut data Bank Dunia AJB Bumiputera 1912 dan Jiwasraya memiliki 700 pemegang polis yang belum dibayarkan klaim pertanggungsya. Hal ini akan berdampak dalam citra perusahaan tersebut.

AJB Bumiputera 1912 merupakan salah satu perusahaan yang mempunyai produk asuransi pendidikan. AJB Bumiputera 1912 adalah perusahaan asuransi tertua di Indonesia dan merupakan perusahaan asuransi mutual yang ada di Indonesia. Namun karena terjadinya sistem manajemen yang kurang baik maka AJB Bumiputera 1912 diambil alih pengawasannya oleh OJK.

Berdiri sejak tahun 1912 pastinya AJB Bumiputera telah mempunyai banyak nasabah. Jumlah nasabah yang masuk asuransi pendidikan pada AJB Bumiputera dari tahun 2015 sampai dengan 2019 berjumlah 187. Pada tahun 2016 mengalami penurunan pertambahan nasabah yang dikarenakan pada akhir 2016 tepatnya bulan November 2016 AJB Bumiputera 1912 tidak melakukan penjualan hingga akhir Desember 2017. Yang dikarenakan penjualan dipindah alihkan untuk sementara oleh OJK di PT. Bumiputera. Namun untuk tahun selanjutnya AJB Bumiputera 1912 mulai berbenah dan melakukan perbaikan untuk sistem manajemen perusahaannya. Dengan masalah yang terjadi AJB Bumiputera 1912 masih dapat membayar klaim pertanggungan kepada nasabah melalui sistem antrean. Dari tabel diatas kita dapat melihat masih ada minat masyarakat dalam menggunakan asuransi pendidikan pada AJB Bumiputera 1912. Hal ini tentu saja ada faktor faktor penentu yang membuat masyarakat tertarik masuk asuransi pendidikan pada AJB Bumiputera 1912 walaupun terdapat permasalahan di AJB

Bumiputera 1912. Oleh sebab itu peneliti tertarik melakukan penelitian di AJB Bumiputera 1912 dan melihat dari faktor apa saja minat nasabah AJB Bumiputera 1912 masuk asuransi pendidikan. Berdasarkan latar belakang diatas peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Nasabah Masuk Asuransi Pendidikan Pada AJB Bumiputera 1912 Cabang Singkawang”.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui :

1. Bagaimana minat nasabah masuk asuransi pendidikan pada AJB Bumiputera 1912 berdasarkan produk?
2. Bagaimana minat nasabah masuk asuransi pendidikan pada AJB Bumiputera 1912 berdasarkan promosi?
3. Bagaimana minat nasabah masuk asuransi pendidikan pada AJB Bumiputera 1912 berdasarkan harga?
4. Bagaimana minat nasabah masuk asuransi pendidikan pada AJB Bumiputera 1912 berdasarkan pelayanan?

METODE PENELITIAN

Untuk memecahkan masalah penelitian diperlukan metode yang sesuai dengan masalah yang akan diselesaikan. Jenis dan metode dalam penelitian ini yaitu penelitian kualitatif dengan pendekatan inkuiri interaktif.

Lokasi penelitian ini dilakukan di Jalan Diponegoro no.12 kantor AJB Bumiputera 1912 Cabang Singkawang.

Subjek dalam penelitian ini adalah nasabah asuransi pendidikan pada AJB Bumiputera 1912. Sedangkan, objek penelitian ini adalah minat nasabah masuk asuransi pendidikan pada AJB Bumiputera 1912.

Adapun prosedur pengumpulan dalam penelitian ini menggunakan wawancara dan dokumentasi.

1) Wawancara

Wawancara ini menggunakan pertanyaan pertanyaan sesuai dengan pedoman wawancara. Wawancara dilakukan secara langsung dan mendalam dengan cara memberikan beberapa pertanyaan kepada Nasabah

AJB Bumiputera 1912 yang menggunakan asuransi pendidikan.

2) Dokumentasi

Dokumen dapat berupa tulisan, gambar atau artefak monumental. Dokumentasi dalam penelitian ini, dapat dijadikan bukti yang konkret mengenai pelaksanaan penelitian ini. Dokumentasi dalam penelitian ini adalah foto-foto serta rekaman suara pada saat peneliti melakukan wawancara kepada nasabah yang menggunakan asuransi pendidikan pada AJB Bumiputera 1912.

Analisis data dalam penelitian ini menggunakan model Miles dan Hurbeman model ini meliputi sebagai berikut:

- (1) Reduksi data penelitian ini adalah peneliti menemukan 8 nasabah yang dianggap mewakili 187 nasabah lainnya yang menggunakan asuransi pendidikan. Kemudian dilakukan proses wawancara, untuk mendapatkan konfirmasi dari nasabah AJB Bumiputera 1912.
- (2) Penyajian data dalam penelitian ini bertujuan untuk mempermudah dan menganalisis masalah yang diangkat dalam penelitian ini, yaitu mengenai minat nasabah masuk asuransi pendidikan pada AJB Bumiputera 1912 Cabang Singkawang.
- (3) Penarikan Kesimpulan pada penelitian ini, menganalisis hasil wawancara pada nasabah yang menggunakan asuransi pendidikan pada AJB Bumiputera 1912.

Triangulasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah triangulasi sumber dan triangulasi waktu serta menggunakan bahan referensi. Triangulasi sumber yang dilakukan peneliti adalah data nasabah yang masuk asuransi pada AJB Bumiputera 1912. Untuk mengecek kepercayaan data dengan wawancara dengan teknik waktu yang berbeda. Bila hasil uji menghasilkan data berbeda, maka dilakukan secara berulang-ulang sehingga sampai ditemukan kepastian sebuah data. Oleh sebab itu data dari hasil wawancara harus didukung oleh rekaman wawancara. Data pada interaksi dengan nasabah, atau gambar dari sebuah keadaan harus didukung oleh foto-foto.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil

Untuk mengetahui minat nasabah masuk asuransi pendidikan, peneliti melakukan wawancara nasabah yang berkaitan dengan minat nasabah. Wawancara ini dilakukan pada tanggal 18 Januari 2021 sampai dengan 29 Januari 2021 dengan 8 informan berdasarkan lama menggunakan asuransi pendidikan dan jenis asuransi pendidikan yang diambil. Peneliti melakukan wawancara bersama agen-agen berbeda agar memaksimalkan hasil wawancara nasabah dari berbagai agen.

Minat Nasabah Masuk Asuransi Pendidikan Pada AJB Bumiputera 1912 Berdasarkan Produk

Produk asuransi pendidikan yang ditawarkan oleh AJB Bumiputera 1912 yaitu asuransi mitra cerdas dan asuransi mitra beasiswa berencana. Asuransi merupakan sebuah sarana finansial yang dapat membantu biaya yang dibutuhkan untuk masa depan agar dapat mengurangi risiko yang akan terjadi. Sedangkan asuransi pendidikan merupakan sarana yang dapat membantu menangani biaya pendidikan sehingga dapat mengurangi risiko yang akan dihadapi.

Asuransi pendidikan dapat membantu meringankan biaya pendidikan anak. Alasan menggunakan asuransi pendidikan berdasarkan produk oleh ibu berinisial NJ adalah “untuk memberikan perlindungan bagi pendidikan anak yang mana untuk membantu menangani biaya yang akan dikeluarkan untuk anak.”

Demikian pula yang alasan bapak HM “manfaat dari asuransi pendidikan ini juga dapat membantu dalam menyiapkan dana untuk masa depan anak, walaupun tidak semuanya namun dengan adanya asuransi pendidikan ini cukup membantu dalam mencukupi dana pendidikan anak.”

Asuransi pendidikan juga merupakan salah satu kebutuhan yang sangat diperlukan untuk saya. Hal ini diperjelas oleh alasan bapak ADR, “asuransi dapat memfasilitasi nasabah dalam berinvestasi, baik itu untuk kesehatan, pendidikan, properti dan dapat menjamin kelangsungan di hari tua nanti. Asuransi pendidikan dapat membantu mengurangi risiko-risiko di hari tua nanti dengan menjaga pola pengeluaran

keuangan kita dimana kita dapat menyiapkan setiap bulan untuk dana pendidikan anak sehingga dapat kita rasakan manfaatnya ketika anak akan masuk ke jenjang pendidikan yang lebih tinggi lagi serta dapat mengurangi risiko yang tidak kita ketahui kedepannya.”

Hal seperti ini juga sama dikatakan dengan 5 orang nasabah lainnya yang peneliti wawancarai. Para nasabah merasa asuransi pendidikan adalah asuransi yang dapat membantu dalam menyiapkan dana pendidikan untuk anak mereka setiap jenjang sekolahnya. Asuransi pendidikan juga dibutuhkan pada saat sekarang ini.

Dari uraian diatas, asuransi pendidikan merupakan kebutuhan yang diperlukan oleh nasabah, selain untuk mengurangi risiko yang akan terjadi dikemudian hari asuransi pendidikan juga membantu dalam mempersiapkan dana pendidikan.

Minat Nasabah Masuk Asuransi Pendidikan Pada AJB Bumiputera 1912 Berdasarkan Promosi

Promosi dapat dilakukan dengan berbagai cara misalnya dengan membuat iklan di media cetak, media elektronik dan media sosial. Promosi merupakan hal penting untuk dapat menarik nasabah karena dengan adanya promosi yang dilakukan oleh sebuah perusahaan nasabah mudah mendapatkan informasi. Seperti yang dikemukakan oleh ibu SYE tentang promosi yang dilakukan oleh AJB Bumiputera 1912, “promosi yang dilakukan oleh AJB Bumiputera 1912 selama ini bagus, promosi langsung disampaikan oleh agen AJB Bumiputera 1912 sendiri. Namun sayangnya saya hanya melihat iklan sesekali dari berita televisi, namun untuk informasi yang saya peroleh cukup paham.”

Pendapat lainnya dikemukakan oleh bapak ADR “Promosi yang dilakukan kepada saya cukup lumayan, namun saya tidak mengetahui bagaimana promosi yang dilakukan terhadap nasabah lainnya. Promosi yang dilakukan AJB Bumiputera 1912 untuk media cetak dan sosial belum pernah saya lihat, saya mendapatkan informasi mengenai produk asuransi langsung oleh agen AJB Bumiputera 1912 dan informasi yang saya peroleh juga

cukup bagi saya.”

Hal ini juga diperjelas oleh pendapat bapak SJ “Promosi yang dilakukan oleh AJB Bumiputera cukup baik, dengan memperoleh informasi langsung oleh agen AJB Bumiputera 1912 saya paham mengenai asuransi pendidikan sehingga saya masuk asuransi tersebut. Namun saya tidak mendapatkan informasi lain dari media informasi manapun.”

Dari beberapa penjelasan yang disampaikan oleh informan, dapat disimpulkan promosi asuransi yang ditawarkan oleh AJB Bumiputera 1912 Cukup baik dengan langsung menjelaskan informasi-informasi yang dibutuhkan kepada nasabah secara langsung sehingga nasabah dapat paham mengenai produk asuransi pendidikan.

Namun promosi yang dilakukan pada media informasi masih kurang, masih ada beberapa nasabah berpendapat tidak pernah melihat informasi mengenai asuransi pendidikan pada media informasi.

Minat Nasabah Masuk Asuransi Pendidikan Pada AJB Bumiputera 1912 Berdasarkan Harga

Harga merupakan uang yang dibayarkan konsumen terhadap premi yang ditentukan oleh perusahaan. Premi yang diterima nasabah ditentukan berdasarkan jenis asuransi yang diambil, umur nasabah, umur pihak tertanggung dan kontrak yang diambil.

Menurut pendapat yang dikemukakan oleh bapak HM “harga premi yang saya terima sesuai dengan kemampuan saya, dan jika kita ingin membayar lebih juga bisa tergantung jenis asuransi yang kita ambil dan juga lama kontrak yang kita sepakati dengan pihak AJB Bumiputera 1912. Dengan premi yang saya dapatkan saya lancar dalam melakukan pembayaran premi.”

Pendapat ini juga dikemukakan oleh bapak SJY “Harga premi yang saya bayarkan selama ini sesuai dengan kemampuan saya, AJB Bumiputera 1912 membantu saya dalam memperhitungkan premi yang saya dapat sehingga sesuai dengan kebutuhan saya. Dengan demikian saya juga lancar dalam membayar premi

selama ini.”

Pernyataan ini juga disampaikan oleh 6 informan lainnya. Dengan demikian dapat disimpulkan premi yang diperoleh setiap nasabah sesuai dengan kemampuan nasabah itu sendiri. Sesuai dengan jenis asuransi yang diambil, usia anak, dan usia pemegang polis serta lama kontrak yang diambil. Nasabah juga selalu lancar dalam membayar premi ketika sudah jatuh tempo. soal yang dikerjakan.

Minat Nasabah Masuk Asuransi Pendidikan Pada AJB Bumiputera 1912 Berdasarkan Pelayanan

Pelayanan merupakan kegiatan yang dilakukan untuk memberikan hak-hak nasabah serta sebagai citra dari sebuah perusahaan. Perusahaan yang baik tentunya mengutamakan pelayanan yang baik agar nasabahnya merasa nyaman dan aman. Setiap nasabah AJB Bumiputera 1912 yang diwawancarai menyatakan hal yang sama bahwa pelayanan yang diberikan oleh agen AJB Bumiputera sangat baik.

Pendapat ini dikemukakan oleh bapak HM “Pelayanan yang saya dapat oleh AJB Bumiputera sangat baik dan dapat dipercaya. Agen selalu mengingatkan saya ketika sudah tiba waktunya jatuh tempo untuk melakukan pembayaran premi. Mereka datang kerumah sehingga saya tidak perlu repot untuk ke kantor.”

Hal yang sama juga disampaikan oleh bapak PO “Pelayanan yang diberikan oleh AJB Bumiputera 1912 baik terutama untuk agennya sikapnya ramah, ketika saya bingung dan bertanya kepada agen, agen langsung menjelaskan serta memberikan masukan serta gambaran kepada saya. Untuk pelayanan karyawan AJB Bumiputera 1912 yang ada di kantor saya rasa cukup bagus.”

Pendapat ini juga sama dengan pendapat 6 informan lainnya. Oleh sebab itu dapat disimpulkan pelayanan yang diberikan oleh AJB Bumiputera 1912 cukup baik terutama dalam melayani nasabah. Nasabah merasa terbantu dengan adanya agen yang siap datang kerumah untuk melakukan transaksi pembayaran premi sehingga nasabah tidak perlu repot

untuk ke kantor ataupun ke bank.

Pembahasan

Minat Nasabah Masuk Asuransi Pendidikan Pada AJB Bumiputera 1912 Berdasarkan Produk

Produk merupakan segala sesuatu yang dapat memenuhi kebutuhan nasabah. Produk dapat dikatakan baik ketika memiliki nilai produk yang baik serta mempunyai nilai guna bagi nasabah. Produk asuransi pendidikan pada AJB Bumiputera 1912 merupakan suatu produk yang mempunyai manfaat dalam membantu biaya anak. Asuransi pendidikan pada AJB Bumiputera 1912 terbagi 2 macam, yaitu Asuransi Mitra Berencana dan mmAsuransi Mitra Cerdas. Menurut penelitian yang dilakukan oleh Winny Rahmawati (2015) “hasil penelitian yang telah dilakukan bahwa variabel produk memiliki nilai sebesar 0,562, hal ini berarti item variabel produk memberikan sumbangan persentase sebesar 56,2% dari seluruh faktor yang terbentuk. Hal ini sama dengan penelitian yang dilakukan oleh Yssy Rossiana (2017) yang menyatakan “bahwa variabel produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah dalam berasuransi.

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan alasan nasabah memilih asuransi pendidikan adalah untuk membantu membiaya pendidikan anak hingga kejenjang yang lebih tinggi. Produk asuransi pendidikan merupakan salah satu kebutuhan yang dibutuhkan oleh orang tua dalam biaya pendidikan sehingga nasabah tertarik untuk masuk asuransi pendidikan.

Minat Nasabah Masuk Asuransi Pendidikan Pada AJB Bumiputera 1912 Berdasarkan Promosi

Promosi merupakan salah satu faktor agar nasabah mengetahui produk yang kita jual. Promosi dapat dilakukan dengan berbagai cara. Bisa melalui media elektronik, media cetak dan media sosial. Promosi merupakan hal yang perlu dilakukan oleh setiap perusahaan, karena melalui promosilah produk yang kita tawarkan akan dikenal oleh orang.

AJB Bumiputera melakukan promosi di media cetak, seperti majalah cetak dan koran. Untuk saat ini nasabah masih belum

menemukan promosi yang dilakukan oleh AJB Bumiputera 1912 melalui televisi ataupun media sosial. Tim marketing langsung terjun ke lapangan untuk mencari nasabah-nasabah. Oleh sebab itu banyak nasabah yang mengetahui produk asuransi pada AJB Bumiputera melalui karyawan AJB Bumiputera 1912. Berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Winny Rahmawati (2015) “ untuk variabel promosi memberikan sumbangan persentase sebesar 70,7% dari seluruh faktor yang terbentuk.

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan kepada nasabah dapat disimpulkan bahwa promosi yang dilakukan oleh AJB Bumiputera masih perlu dilakukan pada media informasi khususnya di media sosial dan iklan di TV.

Minat Nasabah Masuk Asuransi Pendidikan Pada AJB Bumiputera 1912 Berdasarkan Harga

Harga dalam istilah asuransi disebut dengan premi. Premi merupakan sejumlah uang yang akan dibebankan kepada nasabah. Jumlah uang ini ditentukan berdasarkan umur nasabah, umur tertanggung dan berapa lama kontrak yang diambil. Berdasarkan hasil wawancara peneliti terhadap 8 nasabah, 8 nasabah merasa premi yang dibayarkan selama ini sesuai dengan kemampuannya sehingga nasabah merasa bisa membayarkan preminya tepat pada waktunya.

Hal ini sependapat dengan penelitian yang dilakukan oleh Winny Rahmawati (2015) “variabel harga/premi memiliki nilai sebesar 47,1% dari seluruh faktor yang terbentuk”.

Dapat disimpulkan bahwa faktor harga/premi tidaklah menjadi masalah dan hambatan dalam nasabah masuk asuransi pendidikan, dengan harga yang diterima nasabah sesuai dengan kemampuannya nasabah tetap tertarik masuk asuransi pendidikan.

Minat Nasabah Masuk Asuransi Pendidikan Pada AJB Bumiputera 1912 Berdasarkan Pelayanan

Pelayanan merupakan salah satu faktor penting pada saat seseorang menentukan untuk membeli produk, dari segi pelayanan yang baik timbulnya rasa

ketertarikan orang untuk membeli produk sehingga timbulnya rasa percaya akan kualitas produk yang ditawarkan. Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan nasabah pelayanan yang diberikan oleh AJB Bumiputera sangat baik.

Hal ini serupa dengan penelitian yang dilakukan oleh Noura Rouzaton (2020) mengatakan “variabel kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan menjadi nasabah”.

Oleh sebab itu, dapat disimpulkan kualitas pelayanan juga berpengaruh dalam minat nasabah untuk masuk asuransi pendidikan. Memberikan pelayanan terbaik dan membuat nasabah nyaman dan percaya merupakan suatu hal yang mampu mempertahankan nasabah agar tetap masuk asuransi pendidikan.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti di AJB Bumiputera 1912 Cabang Singkawang tentang Minat Nasabah Masuk Asuransi Pendidikan. Oleh sebab itu peneliti menarik kesimpulan secara umum dari penelitian ini yang dilakukan dengan wawancara kepada nasabah AJB Bumiputera 1912 maka dari itu adapun kesimpulan penelitian ini sesuai dengan sub masalah:

1. Minat nasabah masuk asuransi pendidikan pada AJB Bumiputera 1912 berdasarkan produk merupakan sebuah kebutuhan yang diperlukan. Produk asuransi pendidikan pada AJB Bumiputera 1912 yang ditawarkan kepada nasabah dapat membantu nasabah mempersiapkan dana untuk membiayai pendidikan anak.
2. Minat nasabah masuk asuransi pendidikan pada AJB Bumiputera 1912 berdasarkan promosi adalah dalam hal promosi yang dilakukan AJB Bumiputera 1912 masih kurang, nasabah lebih banyak mengetahui produk produk yang ada di AJB Bumiputera 1912 melalui keluarga ataupun teman mereka. Promosi yang dilakukan AJB Bumiputera 1912 hanya saat karyawan/agen AJB Bumiputera 1912 menjeaskan langsung kepada

nasabah produk terbaru yang ada di AJB Bumiputera 1912. Untuk meningkatkan minat masyarakat terhadap produk yang dimiliki oleh AJB Bumiputera 1912 perlu dilakukan promosi yang lebih lagi pada media sosial, misalnya memasang iklan di platform-platform media sosial.

3. Minat nasabah masuk asuransi pendidikan pada AJB Bumiputera 1912 berdasarkan harga adalah harga merupakan premi yang harus dibayarkan nasabah kepada AJB Bumiputera 1912. Premi yang diterima setiap nasabah rata-rata berbeda. Premi dihitung berdasarkan jenis asuransi pendidikan yang diambil, umur orang tua dan umur anak, dan juga lama kontrak yang diinginkan. Nasabah AJB Bumiputera 1912 merasa cukup dengan premi yang diterima oleh sebab itu selama ini nasabah selalu membayar premi tepat waktu.
4. Minat nasabah masuk asuransi pendidikan pada AJB Bumiputera 1912 berdasarkan pelayanan adalah pelayanan merupakan sebuah kualitas yang mencerminkan sebuah perusahaan. Memiliki pelayanan yang bagus akan melekat dibenak nasabah yang memiliki pelayanan yang ramah dan memuaskan. AJB Bumiputera 1912 berusaha memberikan pelayanan terbaik kepada nasabah, hal ini dilihat dari pelayanan yang diberikan oleh agen yang berinteraksi langsung dengan nasabah. Nasabah AJB Bumiputera selalu merasa agen-agen AJB Bumiputera 1912 selalu ramah dan selalu memberikan solusi serta saran saat nasabah dalam kesulitan.

Saran

1. Bagi Peneliti
Dengan terselesainya penelitian ini maka diharapkan untuk peneliti selanjutnya dapat lebih memperjelas kembali minat nasabah masuk asuransi pendidikan yang pada penelitian ini masih belum secara keseluruhan dijelaskan.
2. Bagi Perusahaan
Bagi hasil penelitian yang dilakukan

peneliti tentang faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah masuk asuransi pendidikan pada AJB Bumiputera 1912 cabang singkawang ini, sebaiknya perusahaan lebih meningkatkan promosi yang dilakukan pada media sosial. Karena pada zaman sekarang media sosiallah yang memiliki potensi tinggi untuk mengiklankan sebuah produk.

3. Bagi Masyarakat

Diharapkan dengan adanya penelitian ini diharapkan masyarakat mudah memahami segala sesuatu yang berhubungan dengan asuransi pendidikan dan menarik minat masyarakat untuk bergabung masuk menjadi nasabah pada AJB Bumiputera 1912. Penelitian ini juga disarankan dapat menjadi sumber kajian yang baik untuk masyarakat tentang produk, promosi, harga, terhadap keputusan masyarakat untuk menjadi nasabah AJB Bumiputera 1912.

DAFTAR RUJUKAN

Buku

- Ahmadi, A. (2017). Psikologi Umum. Jakarta: PT. Rineka Cipta
- Amrin, A. (2011). Merah Berkah Melalui Asuransi Syariah Ditinjau dari Perbandingan Dengan Asuransi Konvensional. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Bambang, R. (2012). Dasar-dasar Pembelanjaan. Yogyakarta: BPFE
- Creswell, J. (2016). Research Design Pendekatan Metode Kualitatif, Kuantitatif, dan Campuran. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Darmani, H. (2014). Metode Penelitian Dan Sosial. Bandung: Alfabeta.
- Djamahuri., Sugeng, W., & Bambang, T. (2011). Pendidikan dan Pelatihan Agen Tingkat Dasar AJB Bumiputera 1912. Jakarta: Direktorat Pemasaran AJB Bumiputera 1912.
- Ganie, J. (2013). Hukum Asuransi Indonesia. Jakarta: Sinar Grafika.
- Gulo, W. (2000). Metodologi Penelitian. Jakarta : PT Grasindo Anggota IKAPI
- Jahja, Y. (2011). Psikologi Perkembangan. Jakarta : Prenadamedia Group.
- Khairawati, dan Andina, N.W. (2018). Menara Penelitian: Mudah Memahami & Mengaplikasikan Rancangan Penelitian. Pontianak: Pontianak Press.
- Mehr, dan Cammak. (1981). Dasar-dasar Asuransi. Jakarta: Balai Aksara.
- Moekijat. (2005). Pengantar Sistem Informasi Manajemen. Bandung: CV. Mandar Maju
- Moeleong, J. (2016). Metodologi Penelitian Kualitatif. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Moeliono, M. (1993). Tata bahasa Baku Bahasa Indonesia. Jakarta: Balai Pustaka.
- Nitisusastro, M. (2013). Asuransi dan Usaha Perasuransian di Indonesia. Bandung: Alfabeta
- Nopriansyah, W. Asuransi Syariah-Berkah Terakhir Yang Tak Terduga. Yogyakarta: CV. Andi Offset. 2016
- Salim, A. (2003). Asuransi dan Manajemen Resiko. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Sugiyono. (2018). Metode Penelitian Kombinasi. Bandung. Alfabeta.
- Supriyati. (2012). Metodologi Penelitian Komputerisasi Akuntansi. Bandung: LABKAT.
- Suharsaputra, U. (2014). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Tindakan. Bandung: PT. Refika Aditama
- Siregar, S. (2013). Metode Penelitian Kuantitatif. Jakarta: Kencana
- Uno, H. (2007). Model Pembelajaran Menciptakan Proses Belajar Mengajar yang Kreatif dan Efektif. Jakarta: Bumi Aksara.
- Zuldafrial. (2012). Penelitian Kuantitatif. Surakarta: Yuma Pustaka.
- Artikel Ilmiah
- Nasution, A., & Irsyad, L . (2015). Analisis Minat Masyarakat Kabupaten Mandailing Natal terhadap Jasa dan Fasilitas Lembaga Asuransi (Studi Kasus Pegawai Negeri Sipil). Jurnal Ekonomi dan Keuangan, vol. 3, no. 2.
- Internet
- CNBC. (2018). RI Masuk Daftar Negara Biaya Pendidikan Termahal di Dunia. (Online). (<https://www.cnbcindonesia.com/lifestyle/20180416125235-33-11142/ri-masuk-daftar-negara-biaya-pendidikan->

- termahal-di-dunia.
- Rossiana, Y. (2015) Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah dalam Berasuransi Syariah (Studi pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Pontianak). Skripsi (Online). (<https://www.google.com/search?q=analisis+faktor-faktor+yang+mempengaruhi+minat+nasabah+dalam&oq=analisis+faktor-faktor+yang+mempengaruhi+minat+nasabah+dalam&aqs=chrome..69i57j33.34980j0j8&sourceid=chrome&ie=UTF-8>).
- Statistik Pendidikan. (2019). (<http://statistik.data.kemdikbud.go.id/index.php/page/sma>).
- Undang-undang No. 2 Tahun 1992 Tentang Usaha Perasuransian. (2019). (https://www.ojk.go.id/id/kanal/iknb/regulasi/asuransi/undangundang/Documents/uu292_1389086128.pdf).